1954 1960 1970 2009

Amerikalılarla İş Yapmanın Öğrettikleri

1960'lı yıllarda Alarko, Adana'da "Hava Atış Bombardıman Okulu" diye anılan İncirlik Hava Üssü'nde gerçekleştirdiği asker barakalarının yapımı ve hava koşullandırması işinde ilk defa yabancılarla çalışmıştı. Bu iş Alarko için teknik, teklif hazırlama ve proje yönetimi bakımından önemli bir deneyim olmuştu.



Üzeyir Garih "İncirlik Üssünde Amerikalılarla İş Yapmanın Öğrettikleri" başlıklı yazısında bu işin öyküsünü şöyle anlatmıştı.

"Daha önceden çok iyi bildiğim Adana'yı bir iş dolayısıyla ziyaretimde Adanalı bir dostum üssün ilgili Amerikalı subayı ile tanıştırmış ve ihale şartnamelerinin birer kopyasını bana verdirmişti. Bütün imkanlarımızı kullanarak güzel bir teklif hazırlamaya çalıştık.

Teklifimizin takdim kısmında o zaman için küçük olan firmamızın iş yapma gücü, becerisi, referansları, girişimciliği ile ilgili geniş bilgi vererek hatırladığım kadarıyla çok ucuz fiyatlarla bir milyon dolar karşılığı bir teklif hazırladık. Durumumuz, fiyatımızın düşüklüğü dolayısıyla iki tarafı keskin bıçak görünümündeydi.

İş İçin Ankara'ya Davet

Birgün Ankara Tuslog'dan bir yüzbaşı telefonla şirketimizi arayarak, hiçbir taahhüdü kapsamayan şartı ile bizleri Ankara'ya davet etti. Çok ümitlenmiş ve heyecanlanmıştık.

O gece otobüse binerek ertesi gün saat 9'da Ankara Mithat Paşa Caddesi'ndeki odasına geldim. Çok genç bir kişiydi. Benimle oturarak çeşitli fiyatlarımızı irdeleme yoluna girdi. Birçok fiyatımızı çok ucuz bularak menşe talep etti.

Zaman darlığından bazı fiyatları tahmin edip teklife dahil etmiştik. Bunları tek tek eliyle koymuş gibi çıkartarak fiyatlarını arttırma yoluna gitmişti.

O anda bütün bu muameleyi ucuz fiyatımızı yükseltip işi bir rakibe vermek üzere tertiplediği fikrine kapılmıştım. Görüşmenin sonunda fiyatı hayli artmış teklifin altını bana imzalatarak görüşmeyi sona erdirdi. İşin göz göre göre bizden kaçırıldığı düşüncesi ile aynı gün öğleden sonra otobüsle İstanbul'a döndüm. Çok üzülmüştük.

Bir hafta sonra aynı subay gene telefon ederek son şartlarla mutabıksak sözleşmeyi imzalamak üzere Ankara'ya davet etti.

Ankara'ya gittiğimde sözü edilen yüzbaşı iki nüsha sözleşmeyi verdi. Sözleşme, teklifimize tamamen uygundu.

Tam Yetkili Sözleşme Subayı

Subay, sözleşmede "Contracting Officer" yazısının altında bir mühürle ismini yazıp imza eti. Ben de şirketimizin kaşesinin altına imzamı attım. Subay elimi sıktı. "Bugünden tezi yok işe başlayabilirsiniz. Teminat mektubunuzu verin derhal avansınızı alın!" dedi. Başka bir işleme gereksinim olmaması beni çok şaşırtmıştı.

İstanbul'a telefon ederek, avans teminat mektubunu aynı gün bankanın Ankara Şubesi'nden alıp kendisine verdiğimde avans çekinin derhal tarafıma verilmesi şaşkınlığımı daha da arttırdı.

İşin şartları bize göre çok iyi idi ve önemli bir kar bırakmasını öngörüyorduk.

Büyük bir heyecanla işe başladık. İyi İngilizce bilen Robert Kolej mezunu Oton Polikronidis isminde bir genç mühendisi şantiye şefi olarak atadık.

Ucuza Mal Etme Rüyasının Sonu

Sahanın genişliği dolayısıyla iki bisiklet aldık. İşi planlarken maliyeti düşürmek amacıyla tomruk satın alarak biçtirmeyi, kapaklarını geçici şantiye binasının çatısında, kalanının bir kısmını kalıplık, iyi tarafını doğramalık olarak kullanmayı öngörmüştük.

İşin bu safhasında sözleşme subayı bizleri çağırtarak, işin gereği bir tercüman, iki pikap istedi. Yapmış olduğumuz tahta barakaların sökülerek Amerikan normlarına uygun şantiye binalarının yapılmasını bildirdi. İşi İngilizce bilen bir genç mühendis, iki bisiklet ve kütük kapağından yapılmış şantiye binaları ile ucuza maletme rüyamız sona ermişti.

Bununla birlikte yılmadan, itirazsız işe koyulduk. Amerikalı uzmanlar her işi her evresinde çok sıkı bir şekilde kontrol ederek, yanlışlık yapmamıza izin vermediler. Yol gösterici, eğitici, öğretici oldular. Söküp yenileme yerine baştan iyi yapmaya bizi zorladılar. Hele tesis kabullerinin, ülkemizde yürürlükte olan usuller gereğince işletmeye engel olmayacak %5 noksanla yapılmasına akıl erdirememişlerdi.

Bu arada proje ve parasal konular için mühendislik merkezlerinin bulunduğu İtalya'da Livorno üslerine birkaç kere gidilmesi gerekmişti.>>>



İncirlik Hava Üssü

Mühendisler ve Mühendislik

Üzeyir Garih, TMMOB tarafından makina ve tesisat mühendisliği konusunda düzenlenen çeşitli panel ve sempozyumlarda bu konudaki düşüncelerini paylaşmış, daha sonra görüşlerini bir yazıda özetlemişti. Bu yazıyı özellikle genç mühendis arkadaşlarımıza yararlı olacağını düşünerek yayımlıyoruz.

"Ülkemizde büyük çapta fabrika seri üretimi 1960'lardan sonra başlar. O tarihlere kadar Sümerbank, Etibank gibi devlet müesseselerinin kurmuş oldukları birkaç tekstil, çimento ve kağıt fabrikasının dışında makina mühendisliğini gerektirecek üretim tesislerinden de söz edilemez.

1950'lerin sonu ve 1960'ların başında ülkemizde sayıları çok sınırlı olan makina mühendislerinin iş alanı daha çok bina inşaatına paralel olarak gelişen tesisat mühendisliği olmuştu. 1951 yılında İTÜ'den mezun bir makina mühendisi olarak, o yıllarda mezun olanların mesleklerini layıkıyla uygulayamamalarının verdiği üzüntülerini çok iyi hatırlıyorum.

Tesisat branşında gerek dizayn gerekse şantiyelerde bir iş bulabilen arkadaşlarımız, meslek bilgilerini ve az da olsa makina mühendisliği mesleklerini uygulayabilmelerinin hazzını tadıyorlardı. Ben de bunlardan biri olma şansına sahip olduğum için kendimi mutlu addediyorum.

Birçok meslektaşımız ise, mühendislikten çok formenlik veya teknik ressamlık gibi nispeten kendi tahsilleri ile bağdaşmadığını düşündükleri işlerde çalışıyorlardı. Ancak bir süre sonra gelişen yerli sanayinin yanısıra, ithal edilen teknik özellikli ürünlerin de ülkemizde tanıtılması, pazarlanması ve satılması bahis konusu olmaya başlamıştı. Yeni mezun mühendis arkadaşlarımız o günlerde teknik üniversitelerde geçirmiş oldukları 4-5 yıllık ömürlerinin semeresini alamayacakları düşüncesinden hareketle pazarlama ve satış fonksiyonunu ifa etmeyi adeta zül sayıyorlardı.

1960'ların başında, o günlerde de tesisat yapımının yanı sıra tesisat malzemesi üretimine de yönelmiş bulunan başında bulunduğumuz şirketin satış kısmının tepesine bir makina mühendisi arkadaşımızı getirmiş olmamız, rakip müesseseler tarafından bir alay mevzuu olmuş, bunun yanı sıra meslektaşlarımızın büyük bir bölümü tarafından da oldukça yadırganmıştı.

Hakim zihniyet, o günlerde makina mühendisliğinin bir uzman olarak makina veya tesisat dizaynı ve/veya mal üretimi gibi işlerde çalışması gereğiydi. Oysa, genelde mühendislik bir düşünce sistematiğine, bir mantık zincirine göre analiz, irdeleme ve sentez kabiliyetini matematik bir temele oturtan bir meslek şeklinde tanımlansaydı durum tamamen değişecekti. Nitekim artık mühendislik üzerine birçok başka mesleğin oturtulabileceği çok sağlam bir temel meslek olduğu kanıtlanmış durumdadır.

Mühendislik fakültelerinde okutulan fizik, kimya, matematik, mekanik, termodinamik gibi temel bilgiler veren derslerin yanı sıra makina elemanları ve genelde makinalarla ilgili mesleki bilgilere sahip kişilerin bunları doğrudan kullanacakları mesleklerde çalışmalarını gerektirmemektedir.

Bugün dünyada mevcut müesseselerde çalışan ve başarıya ulaşmış kimselerin büyük bir çoğunluğu bir mühendislik öğrenimi üzerine, işletme, yönetim, pazarlama, finans ve benzeri bilgileri sistematik bir şekilde oturtmuş kişiler olarak görülmektedir.

Makina mühendisi unvanını hakkı ile kazanmış arkadaş ve meslektaşlarımızın büyük bir ekseriyeti iş hayatlarında edindikleri fizik, matematik veya mesleki bilgileri tek bir kez dahi kullanmadan ithalat, ihracat, bankacılık, yöneticilik, ticaret, pazarlama, reklamcılık hatta TV program yöneticiliği, gazetecilik ve benzeri mesleklerde en üst düzeylerde yerlerini almışlardır.



Alarko teknik yönünü vurgulamak için 1960 ve 1970'li yıllarda bünyesindeki mühendisleri broşür ve ilanlarla tanıtıyordu.

Genç makina mühendisi veya genelde genç mühendis arkadaşlarıma önerim, uygun zamanda mesleklerini sevdikleri ve yetenekleri olduğuna inandıkları işletme, finans, pazarlama, organizasyon, yönetim veya benzeri ek bilgilerle tamamlamaları ve hayatta mühendisliğin dışında herhangi bir branşta azim, cesaret ve sebatla çalışmalarıdır.

Mühendisçe düşünme sistematikleri sizleri herhangi bir branşta da mutlaka başarıya ulaştıracaktır".

Amerikalılarla İş Yapmanın...

Beklediğimiz takriben 100.000 dolarlık kar yerine işi hemen hemen karsız, ancak zamanında ve çok kaliteli olarak bitirmiş, idarenin tebriklerine erişmiştik. Bununla birlikte yapılan ekstra işler için bir talebimiz olmuştu.

Ek İşler İçin Açılan Dava

İlgili subay konumuzun yargıya intikal edeceğini bildirince bayağı heyecanlanmıştık. Uluslararası işlerde tecrübeli olan Philips'in hukuk danışmanlığını yapan merhum Rasim Cenani'den dava layihamızı yazmasını rica etmiştik. İlgili subay layihamızı derhal Washington'a iletmişti. Önceleri Washington'da görüleceği söylenen duruşmanın İncirlik Hava Üssü'nde yapılacağı bildirildi.

Dava günü, bir toplantı odasında biri binbaşı ikisi yüzbaşı olan üç askeri yargıç huzuruna çıktık. Taleplerimizi içeren dava layihasını hukukçumuz okudu. Sözleşme subayının layihamızla bir iki ufak tefek nokta dışında olmak üzere hem fikir olduğunu dinleyince hayretler içinde kaldık. Hakimler ikinci duruşmayı öğleden sonraya bırakarak celseyi tatil ettiler.

Ülkemizde kontrol örgütünün müteahhide açıkça hak vermesi görülmüş şey değildi. Böyle bir durumda rüşvet iddialarının ayyuka çıkması beklenirdi.

Öğleden sonraki celsede üç yargıç, büyük bir ciddiyetle bir tokmağı masanın üzerine üç kez vurarak "the verdict", yani "karar" diyerek hepimizi ayağa kaldırdılar. Yarım sayfalık bir gerekçe ile isteklerimizin %96'sının 'prime rate' üzerinden hesaplanacak gecikme faizi ile ödenmesine karar verdiler. Bizler faiz talep etmemiştik. Çekimiz üç gün sonra tarafımıza ödendi. O günlerde çok iş yaptığımız Sümerbank'a nazaran işlemin adaleti ve hızı bizi hayran bırakmıştı.

İncirlik'te Alınan İkinci İş İhalesi

Birkaç yıl sonra İncirlik'te yeni bir iş ihaleye çıkmış ve biz de çağrılmıştık. Bu kez gene Tuslog'ta binbaşı rütbesinde bir sözleşme subayı bizleri çağırarak fiyatlarımızın çok yüksek, ancak İncirlik referansımızın çok iyi olduğunu belirterek bu fiyat yüksekliğinin sebebini sordu. Kendisine ilk deneyimimizi, şantiye kontrolleri tarafından talep edilen araba, özel şantiye binası, tercüman, Livorno seyahatleri ve kusursuz iş isteğinin ilk işimizde doğurduğu ekstra masrafları anlattık. Rakiplerimizin bunları hesaba katmayabildiklerini anlattık. İki hafta sonra yüksek fiyatımıza rağmen iş bize verilmişti.

Bütün bu serüvenimsi işten edindiğim deneyim, işin en ucuz fiyat verenle en iyi şekilde yapılamayacağı, işveren resmi idarelerini her konuyu idare lehine yorumlamak yerine hakkaniyet, adalet ve nesafetle hareket ederek daha iyi sonuçlar elde edilebileceğidir".